Rijkswaterstaat
Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat

Bijlage 2
Murals marktconsultatie nieuwe generatie raamovereenkomsten RWS

16 juli 2020

Inhoud bijlage 2

In deze bijlage zijn de exports van de Mural boards te vinden die zijn ingevuld tijdens de sessie:

Break-out room 1	Betalingsopties	3
Break-out room 2	Opdrachtnemer 1	4
Break-out room 3	Opdrachtnemer 2	5
Break-out room 4	Samenwerking 1	6
Break-out room 5	Samenwerking 2	7
Break-out room 6	Flexibiliteit 1	8
Break-out room 7	Flexibiliteit 2	9
Break-out room 8	Duurzaamheid	10
Break-out room 9	Incentives	11

Break-out room 1
Thema: Betalingsopties

Deel 1: Selectiecriteria

Rijkswaterstaat
Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat

RWS MARKT EN.

Selectiecriteria

Doormiddel van de selectie-eisen willen we het aantal contractanten van een perceel terug brengen tot 10-20 (exacte aantal nog te bepalen).
Benoem voor het perceel van jouw keuze de gewenste selectiecriteria waarmee we dit zouden kunnen bereiken.

	SROK Project- en Procesbeheersing Perceel Projectbeheersing & Systeemgerichte Contractbeheersing			SROK Project- en Procesbeheersing Perceel Integrale Veiligheid			SROK Ingenieursdiensten Perceel Planuitwerking en Contractvoorbereiding			SROK Ingenieursdiensten Perceel Technisch Advies		
Eisen die aansluiten bij de scope	minimaal ervaring: samenwerking	aantal referenties.. tov inhoud van referenti	hoe biedt je ruimte aan minder ervaren partijen voor kleine projecten en hoe kan je minder ervaren partijen voor grote projecten? differentiëren in verschillende projectklassen?	Minimaal opleidingsniveau veiligheid, bv MVH of HVK	Omvang minimaal x medewerkers, omdat het in het algemeen een aardig volume opdrachten betreft.	Kennisontwikkeling aantoonbaar o porde				behoud mogelijkheid om samen te werken met ondersaannemers		
Wat moet de opdrachtnemer kunnen (type werkzaamheden, taken, activiteiten, rollen, verantwoordelijkheden) en weten (kennisgebieden, vakgebieden, ervaring met, etc.)	wettelijk kader beperkt de mogelijkheid om "te hoge"referenties te vragen	kun je differentieren en groot en klein een positie te geven.	20-25 partijen zou niet erg zijn, als ervaring met GPK door uitvraag een beperkt aantal partijen zou deelnemen (roulatiesysteem)	Overweeg veiligheidsladder minimale trede	Referenties die passen bij type werken van RWS. Veiligheid in industrieele of gebouwen (jbt mj anders dan bij RWS	Klantbevredenheid, verklaringen toelevieren						
Hoe moet de opdrachtnemer werken (conform. bep. Kwaliteitsstandaarden)	beperk inspanningen voor ROK en opdrachten binnen ROK	veel relevante ervaring is bij RWS opgedaan	op gebied van PB heeft RWS de laatste jaren veel grote opdrachten in de markt gezet. Dit betekent dat de grootste aantegenst : hoe gaan partijen die niet in de laatste jaren zijn de juiste referenties aan leveren.	Zorg dat referentie verifieerbaar zijn (zoals bij ROKIA), dus contactpersonen OG	Referenties laten ondertekenen door OG?	Aantoonbare kennisdeling?						
Welke resultaten moet de opdrachtnemer aantoonbaar opgeleverd hebben (adviezen opstellen coördineren werkzaamheden, conform contractuele afspraken, planning, etc.)	OP minimaal 2 specialismen tegelijkertijd ervaring hebben opgedaan.	Hoe wordt performance in referentieopdrachten gemeten? Is dit een eigenzin op de binnen RWS gebruikte KPI's, verschillende werkstromen en in staat zijn om deze aanpassingen te maken? Is kpiscoreR NA RWS goed gaan tevredenheidsonderzoeken?	Wat moet ON kunnen PB rechterhand zijn NRB en overzicht kunnen bewaren. Dit is een van de verschillende werkstromen en in staat zijn om deze aanpassingen te maken? Is kpiscoreR NA RWS goed gaan tevredenheidsonderzoeken?			Het is van belang om te kijken naar de kwaliteiten van de sleutelpersonen. Dit is een van de sleutelpersonen. Dat is meerwaarde.						
Waar moeten referentieopdrachten aan voldoen (omgeving waar deze is uitgevoerd, minimale omvang € van de opdracht, omstandigheden, etc.)	kijk ook goed naar ervaring met de lopende ROKs, hebben de gestelde referenties daar geleid tot een juiste "uitvoering"?	EMVI beloften nakomen	Binnen huidige ROK PB is goed volume bij enkele partijen terechgekomen. dat heeft enige tijd geduurd. Dit betekent dat nieuwe partijen zich kunnen ontwikkelen. Hoe kun je hier mee omgaan? Is dit iets wat alleen de desgewaste teamleiders is gebeuren? Hoe kan dit beter? Hoe gaan ROK partij?	is het mogelijk de verlenging van een ROK individueel af te alten hangen van geleverde kwaliteit?								

Deel 2 + 3: Betalingsopties

Rijkswaterstaat
Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat

RWS MARKT EN.

Betalingsopties

Op dit moment wordt er al in producten afgerekend voor SCB en integrale veiligheid, Dus de kruisjes horen daar ook bij 1 te staan.

20 min

Betalingsopties
Sluiten deze betalingsopties aan bij jullie wensen?

Figuur 1	1. Product	2. Deelproduct	3. planning (maandelijkse betaling)	4. Voortgang	KPI's
SO 3	x	x	x	X	
Projectbeheersing	x		x		x
Integrale veiligheid			x		
SCB			x		

Ja omdat....

- PB, betalen op basis van KPI's is goed en noodzakelijk. Het nakomen van EMVI-beloftes is nu geen common practice. De afdwingbaarheid is lastig omdat EMVI-beetes als buitenproportioneel worden gezien en daarom niet worden uitgedeeld. Het stimuleren van het nakomen en verbeteren van kwaliteit is essentieel voor de dienstverlening.
- PB betalen op basis van producten is logisch, maar de producten moeten meer meetbaar gemaakt worden in kleine deelproducten (bij voorkeur één product per discipline, bijvoorbeeld actueel risicodossier, actuele financiele prognose, actuele planning, maar vooral niet per sessie, gesprek etc). Het gesprek moet gaan over hoe de kwaliteit van de totale producten.
- diensten als projectmanagement zijn ook producten
- Vaste producten betalen die ook maandelijks vaker voorkomen betalen op product
- Flexibiliteit is van groot belang
- Is ben voor PB voor het betalen in stapsing/KPI's in niet alleen in producten. Er is sprake van veel kleine producten, die regelmatig later worden opgeleverd/langer duren (raak door loeiduen van RWS). Betaling op planning en sturen op KPI's levert meer kwaliteit op. Dit kan door te sturen op producten gemakkelijker aan te passen/toe te voegen/te laten vervallen als de situatie daarom vraagt. Uiteraard dan wel van belang dat elke maand/2 maanden wordt aangestuurd (middels VGR) wat er is opgeleverd.
- grote voorstander van betalen op planning. Dit ondervangt veel van de huidige problemen
- Wat helpt is redelijkheid bij discussies. Als RWS een product niet kan accepteren, a.g.v. interne oorzaken, dan moet bv 90% betaald kunnen worden....
- op planning en dan iedere maand betalen
- liever minder inkopen, maar makkelijker kunnen bijplussen.
- coordinatie kosten tijdsgebonden laten betalen
- Producten die langer lopen dan een maand en grotere inspanning vragen betalen op voortgang.

Nee omdat....

- geen
- PB, betalen op basis van planning lijkt me te vrijblijvend om te kunnen sturen op kwaliteit van producten
- 10% bij start opdracht
- moet de offerte ook beloond worden?
- SO3 Nee gebruik bankgarantie ipv inhouding op betaling
- Proces dat niet direct gekoppeld is product (denk aan IPM-kosten) als aparte betaalposten
- incentive op product leveren ipv bijdrage leveren aan beheersing van het project

25 min

Helpen deze opties om voorfinanciering te voorkomen of zijn hier nog andere ideeen voor?

Ja omdat....

- minder discussie over betalingsmomenten
- Maak betalingsvoorwaarden en businesscase, en de daaruit voortkomende voorfinanciering onderdeel van de contractawarding.
- Spreek een vast % af van maximale voorfinanciering in een project.
- Dit zorgt ook voor een gedeeld risico OG en ON mochten uiteindelijk minder producten dan gepland uitgevraagd worden
- Betaling voor het plan van aanpak van de aanbieding per NOK bij gunning is een goed idee,
- Vast bedrag voor de aanbieding/pva laten betalen door de ON dmv een vast bedrag aan de voorkant is afhankelijk van de grootte van het PvA
- projectmanagementkosten laten betalen/bekostigen. Hiervoor stelpost
- Benut financiele ruimte van producten die wel aangeboden zijn maar niet afgenomen worden om gericht bij te dragen aan de projectdoelstellingen

Nee omdat....

- blijft betaling achteraf

Andere ideeën box

- EMVI plan als product zien en deze in de eerste maand laten uitbetalen
- Tender vergoeding
- Pmp is ook een product.
- Betaalmechanisme moet vooral een prikkel geven voor het leveren van kwaliteit voor de opdrachtgever. RWS moet ook durven om niet te betalen voor niet geleverde kwaliteit. Vooraf betalen past daar niet bij.
- ontwerpvergoeding
- OS
- 10 % bij start opdracht betalen
- redelijkheid en billijkeheid is van belang
- bepaal wat nog meer als een produt kan worden beschreven bijvoorbeeld PMP
- belonen om een offerte in te dienen gaat te ver en heeft een negatieve prikkel
- akkoord, maar het is ook geen intentie van RWS om opdrachtnemers in cashflow problemen te brengen, daarom dus wel 10%

Notities Betalingsopties

Het overgrote deel van de Dienstaanbestedingen zijn kort lopend, waarbij maandelijkse betalingen op product goed vorm kan worden gegeven. Een klein aantal van de Dienstaanbestedingen zijn langlopend en te complex van aard om op te delen in maandelijkse producten welke maandelijks betaald kunnen worden. Bij deze projecten zouden onderstaande betalingsritmes kunnen worden toegepast: betalen op product of planning (maandelijkse betaling) of voortgang (product/deelproduct) of doelen en ambities.

Bij het betalen op product zal maandelijks de daadwerkelijke opgeleverde producten worden betaald. Deze betalingsmethode gaat voornamelijk op bij producten welke ook daadwerkelijk maandelijks kunnen worden opgeleverd. Dit geldt voor een groot deel van de Nadere Overeenkomsten

Bij het betalen op planning zal maandelijks aan de hand van de geactualiseerde planning 80%/90% van de termijn worden betaald, naar rato van voortgang. De laatste 10%/20% van de termijn wordt betaald na oplevering van het gehele Project en wanneer Opdrachtnemer aan al zijn verplichtingen conform de Nadere Overeenkomst heeft voldaan. Aan elke maandelijkse termijn dient de bijbehorende actuele voortgangsrapportage ten grondslag te liggen.

Bij het betalen op voortgang zal de Opdrachtnemer de kosten van het (deel)product declareren tegen de vaste prijzen als vermeld in de Inschrijving. Het bestedingslimiet voor het (deel)product is gesteld op het totaalbedrag als vermeld in de Inschrijving.

Bij het betalen op doelen en ambities zal de Opdrachtnemer de kosten van de (deel)producten zoals opgenomen in de Inschrijving declareren. Het is van belang dat in het Aanbestedingsdossier de gestelde doelen en ambities SMART worden omschreven zodat er doormiddel van KPI's op kan worden getoetst. Zodat er een rechtmatige en doelmatige betaling mogelijk is.

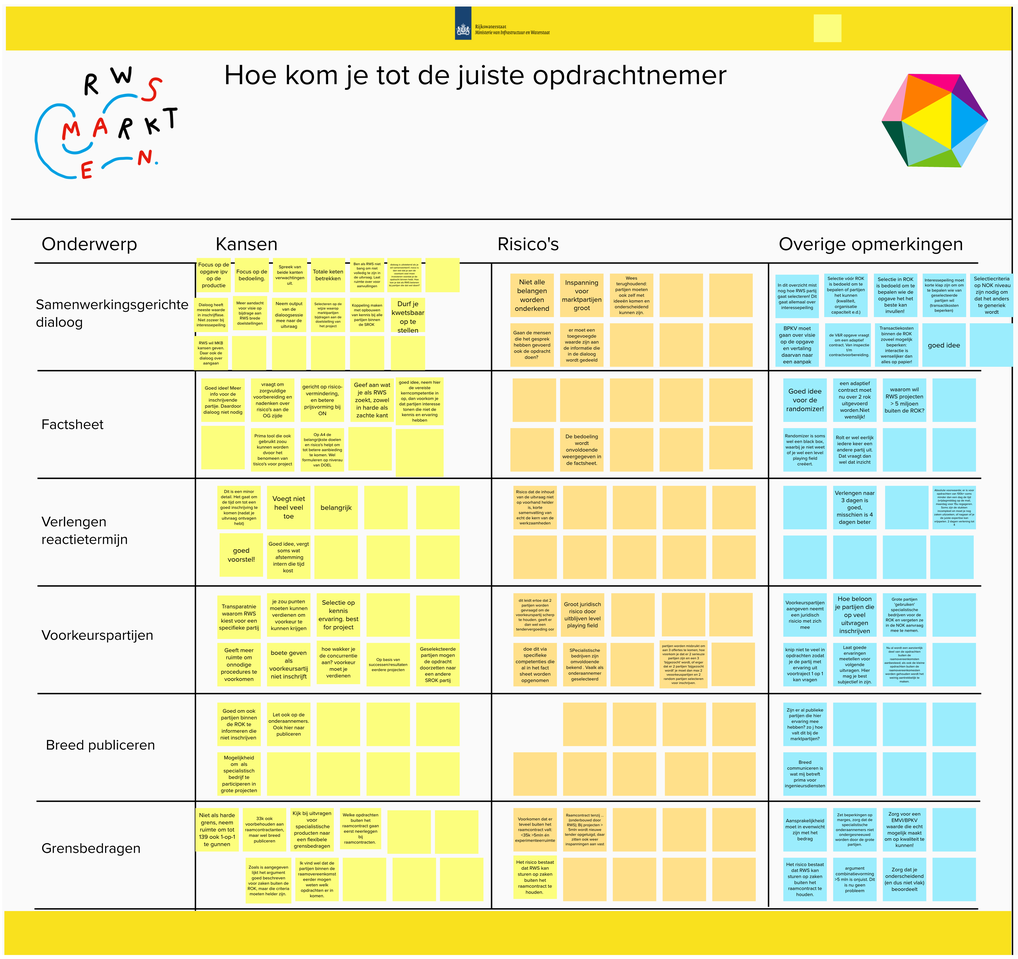
Ook is het mogelijk om vrij om een factureringsvoorstel toe te voegen bij Inschrijving. Dit factureringsvoorstel moet door het projectteam overwogen worden om de Inschrijver zo veel mogelijk te helpen in het 'gezond' houden van de liquide positie van de Inschrijver. Belangrijk hierbij is dat het geen voorwaardelijke inschrijvingen oplevert.

Break-out room 2

Thema: Hoe kom je tot de juiste opdrachtnemer? (1)

Deel 1: Selectiecriteria

Deel 2 + 3: Opdrachtnemer



Notities

Hoe kom je tot de juist opdrachtnemer?
In de aanscherpsessie van 24 juni tussen markt en RWS is de werking van de interessepeiling en randomizer besproken met eventuele alternatieven. Uit dit gesprek kwam naar voren dat de bestaande tools niet slecht zijn, maar zeker verbeterd kunnen worden. Op basis daarvan werden de onderstaande voorstellen gedaan, die we graag in deze sessie bespreken.

Publicatie opdrachten onder de ROK
Publiceer ROK opdrachten breder dan alleen onder raamcontractanten. Hierdoor kunnen specialistische bedrijven contact zoeken met raamcontractanten om zich bij hen aan te sluiten wanneer een opdracht via het raamcontract wordt aangeboden waar hun expertise een meerwaarde biedt.

Voorafgaand aan interessepeiling
Voor opdrachten boven de €139.000 zal voorafgaand aan de interessepeiling een digitale dialoog plaatsvinden. Dit digitale gesprek houden we zo klein en kort mogelijk en kunnen alle geïnteresseerde partijen aanschuiven. Tijdens dit digitale bespreken we de scope, doelstellingen en risico's van de opdracht, zodat iedereen zich hier een zo goed mogelijk beeld van kan vormen.

Interessepeiling
De interessepeiling als tool behouden we, voorafgaand kan digitale dialoog plaatsvinden (geen verplichting).

Een aantal extra/gewijzigde spelregels worden voorgesteld:
• Een oplegger/factsheet wordt ontwikkeld die bij ieder interessepeiling ingevuld meegestuurd dient te worden.
• De standaard reactietermijn wordt verlengd van 2 naar 3 werkdagen. Wanneer tussen de interessepeiling en de volgende stap van het inkoopproces onevenredig veel tijd verstreken is (>1 maand?), zal het project eerst een nieuwe interessepeiling houden, voordat het inkoopproces van de NOK een vervolg kan krijgen.

Randomizer en andere tools
Uit de 24 juni sessie bleek ook dat het behouden van de randomizer voor een snelle, eenvoudige en kostenbesparende selectieprocedure handig blijft. Echter, dit moet niet de enige selectieprocedure zijn voor de nieuwe sROK's; naast de randomizer zouden projecten moeten kunnen kiezen om gebruik te maken van de mogelijkheid voor een samenwerkingsgerichte dialoog (digitaal of fysiek) die vóór de start van de aanbesteding gehouden wordt (dit is geen concurrentiegerichte dialoog).

Verder kunnen projecten voor meer specialistische en complexe uitvragen kiezen om een nadere selectie uit te voeren op basis van projectspecifieke geschiktheidseisen (kerncompetenties).

Aanvullend is de wens aangegeven om een mogelijkheid te creëren dat projecten 1 (bij een selectie van 3) of 2 (bij een selectie van 5) voorkeurspartijen kiezen die uitgenodigd worden voor inschrijving op de aanbesteding van de NOK. Als uit de juridische toets blijkt dat dit aanbestedingsrechtelijk mogelijk is, zal dat doorgevoerd worden voor de nieuwe sROK's.

Tot slot zal ieder half jaar een rapportage uitgebracht worden aan de gecontracteerden binnen de sROK's over het aantal randomizertrekkingen en de uitkomsten. Daarnaast zullen per trekking alle deelnemers geïnformeerd worden over de uitslag van de trekking (niet zoals nu alleen de ingelote deelnemers).

Voorstel grensbedragen:

Bedrag	SO3	IV	PB	SCB
<33k	Buiten ROK	Buiten ROK	Buiten ROK	Buiten ROK
33k-139k	3 a 4 leveranciers middels interessepeiling en randomizer	3 leveranciers middels interessepeiling en randomizer	3 leveranciers middels interessepeiling en randomizer	3 leveranciers middels interessepeiling en randomizer
>139k	Alle leveranciers binnen perceel krijgen uitvraag	Alle leveranciers binnen perceel krijgen uitvraag	Alle leveranciers binnen perceel krijgen uitvraag	Alle leveranciers binnen perceel krijgen uitvraag
>5 miln	Buiten ROK	Buiten ROK	Buiten ROK	Buiten ROK

- Bij SO3 meer leveranciers uitnodigen omdat het aanbod heterogeneer is.

Break-out room 3

Thema: Hoe kom je tot de juiste opdrachtnemer? (2)

Deel 1: Selectiecriteria

Rijkswaterstaat
Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat

RWS MARKT EN.

Selectiecriteria

Doormiddel van de selectie-eisen willen we het aantal contractanten van een perceel terug brengen tot 10-20 (exacte aantal nog te bepalen).
Benoem voor het perceel van jouw keuze de gewenste selectiecriteria waarmee we dit zouden kunnen bereiken.

	SROK Project- en Procesbeheersing Perceel Projectbeheersing & Systeemgerichte Contractbeheersing	SROK Project- en Procesbeheersing Perceel Integrale Veiligheid	SROK Ingenieursdiensten Perceel Planuitwerking en Contractvoorbereiding	SROK Ingenieursdiensten Perceel Technisch Advies
Eisen die aansluiten bij de scope Wat moet de opdrachtnemer kunnen (type werkzaamheden, taken, activiteiten, rollen, verantwoordelijkheden) en weten (kennisgebieden, vakgebieden, ervaring met, etc.) Hoe moet de opdrachtnemer werken (conform. bep. Kwaliteitsstandaarden) Welke resultaten moet de opdrachtnemer aantoonbaar opgeleverd hebben (adviezen opstellen coördineren werkzaamheden, conform contractuele afspraken, planning, etc.) Waar moeten referentieopdrachten aan voldoen (omgeving waar deze is uitgevoerd, minimale omvang € van de opdracht, omstandigheden, etc.)			
			aantoonbare referenties op integrale projecten Aantoonbare ervaring (bijvoorbeeld in x jaren) Meten met referentieprojecten en aantoonbaar kennis van mensen ervaring RWS referentieprojecten Succesvolle projecten in het verleden Ontwerp ervaring Breed werkveld zowel technisch als procesmatig Integrale verantwoordelijkheid in aansturing van een planuitwerking (coördinerend t.a.v onderzoeken) hoge klantbevredenheid capaciteit op alle disciplines Procesbegeleiding (engineringsmanagement) Moet je als eis stellen dat een bedrijf hier ervaring mee heeft in het verleden. Omvangseisen ref. in proportie Bewezen Capaciteit op grote projecten Vast kernteam prestatiemeting bij SO# Wél een casus of iets dergelijks omdat het CMP wegvalt. Graag iets dat in de plaats komt van het CMP Graag selecteren op je vlote op de werking van een overeenkomst en breder (hoe ga je ervoor zorgen dat je als bedrijf goed kunt samen de overeenkomst) eventueel als nadere kwaliteitsnorm Een vlote op samenwerken kan ook een selectiecriterium zijn	kan monodisciplinair zijn Specifieke referenties aansluitend bij de veel voorkomende werkzaamheden aantoonbare kennis en ervaring Referenties en ervaring ook op persoonsniveau Categoriën anders veel te breed opleiding iets met kennisopbouw binnen een organisatie kennisoverdracht Hoe zorgt een bedrijf voor continuïteit Ook 'brede' partijen als Back-office in dit perceel zit Hoe leidt een bedrijf mensen op en kan dat worden aangetoond Certificering van mensen vragen Kijk hiervoor naar de eisen uit het huidige perceel 2 Niet teveel inzetten op een referentie in een specifiek systeem Iso gecertificeerd Emvi plan

Deel 2 + 3: Opdrachtnemer

Rijkswaterstaat
Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat

RWS MARKT EN.

Hoe kom je tot de juiste opdrachtnemer

en wanneer gaan we het gesprek voeren over de juiste gunningscriteria voor NOK67 dat is toch bepalend voor bovenstaande vraag? Het onderstaande is vooral proces. Inhoud en kwaliteit ook bespreken!

Onderwerp	Kansen	Risico's	Overige opmerkingen
Samenwerkingsgerichte dialoog	aaanscherping uitvraag / scope doelen RWS worden helder voor iedereen Open en eerlijk, meer focus op doel	verhoogt transitiekosten Erg persoons afhankelijk of dit meerwaarde gaat opleveren. heut dit simpel, veel scheiden en samenwerken zijn, dan veel tijd. Het maakt echt meerwaarde kunnen bieden Geen enkel risico wat is de juridische context hiervoor? Is het vrijblijvend of zit er van alles aan verbonden? Is het vrijwillig of verplicht? Als dat niet het geval is, dan kunje A informatie en involved mis dus is het eigenlijk verplicht... op basis waarvan kan een beeld afdwingen of deelnemer zinvol is? Is dit verplichtende opleidwedding van partijen	Vraag is: worden de resultaten gedeeld? Is het 1 op 1? Informatie uit deze samenwerkingsvormen wel altijd openbaar maken? Erg belangrijk gevonden in de groep koppel dit aan de factsheets Werk dit meer uit wat het is en hoe het gaat in de praktijk. Dit is niet alleen in gesprek te raken maar moet geen deel op zich worden voorkeur openbaar, den altijd level playingfield Goede ontwikkeling, samenwerking is cruciaal, voor aanbesteding en uitvoering. Ervaring met van toepassing en cool crogen en suggenties is kunnen groen Zorg dat het digitaal ondersteund wordt, kan met filmsprame zodat transparant is wat er gezegd is.
Factsheet	ja helpt partijen goede afweging Mag geen vervanging voor een dialoogvorden/ zijn.	bij te lage drempel, veel werk RWS, want ze moeten we goed zijn NOK-specifiek maken, voorkomen generalistische informatie straks enkel interesse op die factsheet en niet op de rest omdat de rest onbekend Eerlijkheid over risicoprofiel is noodzakelijk. Dit is bijna niet SMART te maken, alles NOK heeft een eigen profiel, kost veel tijd voor weinig	Vooral zoeken van dan de ervaring van mensen, zoals werkervaring, SMK-zaken en ICT. Ik kreuze jerky, leerzogelijke sectoren. Kan op zich goed bijdragen aan de inschatting werkmed ervaring van mensen. Dit anker factsheet is onvoldoende Zorg er wel voor dat het gebiedsindelingsbeleid van RWS niet ook in anker factsheet is onvoldoende Zorg vooral dat RWS eenduidig met de aanbieden van de juiste informatie die duurzig beschikbaar gesteld wordt. Dit is nu nog niet voldoende. Backoff
Verlengen reactietermijn		Kans op aanhalen beiteren onderaannemers Minder gemiste kansen voor ON te lange tijd voor interesse bij eenvoudige of kleine opdrachten Geen Geef vooral voldoende tijd om in te schrijven	2 verlengen is erg veel. Ik ben voor 1 verlenging. Ik ben ook voor de mogelijkheid om de termijn af te korten. Bieden 5 dagen in plaatsvan 10 dagen is ook goed. Ik ben dat van mening dat 10 dagen is te veel. Ik ben voor 1 verlenging maximaal. In combinatie met factsheet prima om reactietermijn te verlengen. Zorg ervoor dat de informatie beschikbaar is in 1e beschikbaar zijn (niet van 16.00u...) Informatie eerder delen dmv eerder marktverkenning Vooral goed smichten hoe de waarde van de opdracht is. Dit moeten is verplichtt en hoe als een partij toch niet meedoet. Breng een verlenging in overeenstemming met het risicoprofiel van de vraag/ NOK RWS moet hierbij ook de tijd nemen om de gestelde vragen te beantwoorden. Dit is nu niet altijd het geval. Hierdoor is de tijd voor inschrijven in de achterhaalt ook. Dit is niet goed. Dit is onbeslist Zorg dat dit ook gebeurt bij de 1e verlenging van de termijn. Dit is nu niet altijd het geval. Hierdoor is de tijd voor inschrijven in de achterhaalt ook. Dit is niet goed. Dit is onbeslist
Voorkeurspartijen	Projecten kunnen continuïteit met partij uit eerdere fase beter bergen opbouwen langdurige relaties en samenwerking belangrijk om investering in kennis/domeinen en hoogwaardige kwaliteit te behouden eventueel op basis van prestatiemeting, hoogste score selecteren? Voor RWS, minder inzet op kennisoverdracht Kracht van herhaling levert altijd voordeel op (beter, sneller etc.) niet doen.. te veel willekeur en juist geen eerlijke kans op werk. kan marktwerking verstoren doordat aantal partijen erg klein blijft samenwerking goed. maar anderen komen niet meer aan bod. moeilijk om er tussen te kommen bij minder ervaring procesbaro: juridisch, dit is in strijd met gelijkheidsbeginsel Voorheen niet op basis van tabbyswerk (grote partijen hebben al een netwerk en stoppen dus weer als voorkeurspartij aangewezen) O.b.v. specifieke competenties (bijv. areaalonderzoek; eigen materieel) Continuïteit wordt beloond Goed presteren wordt beloond eens, goed werk wordt beloond Overweeg een combinatie van Randomizer (3 voorkeurspartijen plus 2 uit de Randomizer) Ook duurzaamheid zou geografische ligging meegenomen kunnen worden (binnen partij uitnodigen) verschillende worden (in eerst bij de toekomst) aanbesteding mee 2 of 3 andere concurrenten is dan ook goed. Dit is ook een voordeelbeg van niets anders dan Randomizer schijn van partijdigheid Bedrijven worden "lui" erg subjectief iets de voorkeurspartij is Als wand niet aangewezen dan de objectieve criteria zijn er hoe daarvan gebruikmaken. Dit is niet nog steeds verwegen sandig onderzoeken dan aanwezig Uniendpositie, ons. Ik ben voor 1 verlenging maar vooral in beeld en dat versteunt de gelijke kansen. Dit is nu niet altijd. Dit is ook niet goed. Dit is onbeslist	Inzicht als er een voorkeurspartij is, dan is het wel wenselijk dat de voorheid te meiden Expliciet maken hoe je voorkeurspartij wordt; je kan eenwerkse werken. objectivering door vaste set redenen om partij te kiezen. Ook melden waarom dit is. onder de 33k , hoe wordt de keuze den gemaakt voor de partij, wat mij als het boven de 33k lig? Ik ben voor 1 verlenging maar dan moet er een duidelijke uitleg zijn. Dit is nu niet altijd. Dit is ook niet goed. Dit is onbeslist Is de term 'voorkeurspartijen' de goede...? Welkom 'vaje keuze partij' als ik Transparantie moet (expliciet maken) Wat bevat perfect hoeft niet van te voren bekend zijn. Dit is nu niet altijd. Dit is ook niet goed. Dit is onbeslist Maanemen van deze vrije keuze partij op de 'factsheet' is iedereen het mee eens Mooi hoeft duidelijk waarom RWS om te kiezen voor een partij. Dit kan ook ook. Dit is nu niet altijd. Dit is ook niet goed. Dit is onbeslist
Breed publiceren	Partij die niet in ROVE zit, kan zelf initiatief nemen om dienst aan te bieden bij ROVE-partij Interessant om te zien van wat geselecteerd zijn als je zelf buiten Randomizer valt. 'vooraf' bekend wie de andere inschrijvers zijn Good om breed te publiceren voor interessepeiling i.v.m. trekking Rndomizer + inschrijving Moet dan alles bekend zijn van samenwerkingsbeleid, vijle leveranciers, interesse bedrijven, aantal medewerkers, uitstroy diensten van de inschrijvingen Zou ook transparantie kunnen bieden bij indeels vrijkeuzepartijen. Elk zijn nu al voorwerpen dat de inkoper kan weten wie er allemaal meedoen aan de voor inschrijving. Dat werkt transparant en kan breed worden toegepast.	
Grensbedragen	het verminderd in principe de transitiekosten langdurige relatie Tussen 33 en 139 is het een kans Randomizer verfijnen door mogjlcheid te bieden 1 of 2 voorkeurspartijen te selecteren Is de randomizer wel objectief, zoeit dy mogelijk ook nog een gewogen, is het niet goed dat er ook nog een tussenstelsel wordt gemist aan pasjarme bedrijven. Dit is nu niet altijd. Dit is ook niet goed. Dit is onbeslist Vooral van toepassing op P2 van ROK 2 ng diensten. Kans op meerdere opdrachten tussen 139 - 300k Oppotfunctionaliteit randomizer. Dit is niet weggenomen, geen goede match optioelst met geschikte bedrijven. Veel transactiekosten Wordt heel erg belangrijk gevonden in de groep hoge transactiekosten bij drempel 139 Partijen met beperkte ervaring op onderwerp van de aanbesteding hebben minder concurrentie en toren daarom interesse als niet transparant is wie aanbieden dan kan het zijn dat meest geschikte partijen afhalen. Als je de drempel lang legt (139) dan heb je kans dat voor relatief kleine opdrachten veel partijen krijgt Grens van 139 ligt ver in de buurt van projectafbakening. Een heel grond deel van alle projecten zal dan bij alle partijen. wel leidt tot veel transactiekosten. 33k als grenswaarde te laag; voorstel om deze op te hogen naar bijv. 50k Grensbedrag 139 is te laag. Veel opdrachten van RWS liggen hoger. Ondergrens ophogen Binnen SO3 is 300k een mooie grens (daaronder Randomizer, daarboven iedereen) Wegvallen methode van Gemeenteinkoop is ook een nadeel. Dit is een tussenvorm tussen de Randomizer en iedereen uitnodigen. Dit is wenselijk. Dit is nu niet altijd. Dit is ook niet goed. Dit is onbeslist Iedereen eens met dat 139k een wat lage grens is. Voor SCB/PB zijn nu geen aanbesteding. Dit vind ik niet goed en is er geen sprake van randomizer. Zoiet als de drempel op 139 ligt dan is dit niet de instrument niet Maask het specifiek per rok en per perceel Kan het ook ieder randomizer en die marktwerking z'n ding doet? Dit lijkt mij lastig mogelijk vaal zinchtjvers, dat negeit zichzelf weg Welkom een fusiencategorie creëren tussen 139k en 300k Maakt links idee het niet onnodig complex? Enkel voor de P2 van SROK 2 is een tussenfase naar 3 ton een oplossing Kan de ondergrens omhoog zodat buiten de ROK de specialisten aanbesteden. Hiermee vrijgemaig kunnen worden

Notities

Hoe kom je tot de juist opdrachtnemer?
In de aanscherpsessie van 24 juni tussen markt en RWS is de werking van de interessepeiling en randomizer besproken met eventuele alternatieven. Uit dit gesprek kwam naar voren dat de bestaande tools niet slecht zijn, maar zeker verbeterd kunnen worden. Op basis daarvan werden de onderstaande voorstellen gedaan, die we graag in deze sessie bespreken.

Publicatie opdrachten onder de ROK
Publiceer ROK opdrachten breder dan alleen onder raamcontractanten. Hierdoor kunnen specialistische bedrijven contact zoeken met raamcontractanten om zich bij hen aan te sluiten wanneer een opdracht via het raamcontract wordt aangeboden waar hun expertise een meerwaarde biedt.

Voorafgaand aan interessepeiling
Voor opdrachten boven de €139.000 zal voorafgaand aan de interessepeiling een digitale dialoog plaatsvinden. Dit digitale gesprek houden we zo klein en kort mogelijk en kunnen alle geïnteresseerde partijen aanschuiven. Tijdens dit digitale bespreken we de scope, doelstellingen en risico's van de opdracht, zodat iedereen zich hier een zo goed mogelijk beeld van kan vormen.

Interessepeiling
De interessepeiling als tool behouden we, voorafgaand kan digitale dialoog plaatsvinden (geen verplichting).

Een aantal extra/gewijzigde spelregels worden voorgesteld:
- Een oplegger/factsheet wordt ontwikkeld die bij ieder interessepeiling ingevuld meegestuurd dient te worden.
- De standaard reactietermijn wordt verlengd van 2 naar 3 werkdagen. Wanneer tussen de interessepeiling en de volgende stap van het inkoopproces onevenredig veel tijd verstreken is (>1 maand?), zal het project eerst een nieuwe interessepeiling houden, voordat het inkoopproces van de NOK een vervolg kan krijgen.

Randomizer en andere tools
Uit de 24 juni sessie bleek ook dat het behouden van de randomizer voor een snelle, eenvoudige en kostenbesparende selectieprocedure handig blijft. Echter, dit moet niet de enige selectieprocedure zijn voor de nieuwe sROK's; naast de randomizer zouden projecten moeten kunnen kiezen om gebruik te maken van de mogelijkheid voor een samenwerkingsgerichte dialoog (digitaal of fysiek) die vóór de start van de aanbesteding gehouden wordt (dit is geen concurrentiegerichte dialoog).

Verder kunnen projecten voor meer specialistische en complexe uitvragen kiezen om een nadere selectie uit te voeren op basis van projectspecifieke geschiktheidseisen (kerncompetenties).

Aanvullend is de wens aangegeven om een mogelijkheid te creëren dat projecten 1 (bij een selectie van 3) of 2 (bij een selectie van 5) voorkeurspartijen kiezen die uitgenodigd worden voor inschrijving op de aanbesteding van de NOK. Als uit de juridische toets blijkt dat dit aanbestedingsrechtelijk mogelijk is, zal dat doorgevoerd worden voor de nieuwe sROK's.

Tot slot zal ieder half jaar een rapportage uitgebracht worden aan de gecontracteerden binnen de sROK's over het aantal randomizertrekkingen en de uitkomsten. Daarnaast zullen per trekking alle deelnemers geïnformeerd worden over de uitslag van de trekking (niet zoals nu alleen de ingelote deelnemers).

Voorstel grensbedragen:

Bedrag	SO3	IV	PB	SCB
<33k	Buiten ROK	Buiten ROK	Buiten ROK	Buiten ROK
33k-139k	3 a 4 leveranciers middels interessepeiling en randomizer	3 leveranciers middels interessepeiling en randomizer	3 leveranciers middels interessepeiling en randomizer	3 leveranciers middels interessepeiling en randomizer
>139k	Alle leveranciers binnen perceel krijgen uitvraag	Alle leveranciers binnen perceel krijgen uitvraag	Alle leveranciers binnen perceel krijgen uitvraag	Alle leveranciers binnen perceel krijgen uitvraag
>5 mln	Buiten ROK	Buiten ROK	Buiten ROK	Buiten ROK

- Bij SO3 meer leveranciers uitnodigen omdat het aanbod heterogener is.

Break-out room 4
Thema: Samenwerking (1)

Deel 1: Selectiecriteria

Selectiecriteria

Doormiddel van de selectie-eisen willen we het aantal contractanten van een perceel terug brengen tot 10-20 (exacte aantal nog te bepalen).
Benoem voor het perceel van jouw keuze de gewenste selectiecriteria waarmee we dit zouden kunnen bereiken.

	SROK Project- en Procesbeheersing Perceel Projectbeheersing & Systeemgerichte Contractbeheersing	SROK Project- en Procesbeheersing Perceel Integrale Veiligheid	SROK Ingenieursdiensten Perceel Planuitwerking en Contractvoorbereiding	SROK Ingenieursdiensten Perceel Technisch Advies
Eisen die aansluiten bij de scope Wat moet de opdrachtnemer kunnen (type werkzaamheden, taken, activiteiten, rollen, verantwoordelijkheden) en weten (kennisgebieden, vakgebieden, ervaring met, etc.) Hoe moet de opdrachtnemer werken (conform. bep. Kwaliteitsstandaarden) Welke resultaten moet de opdrachtnemer aantoonbaar opgeleverd hebben (adviezen opstellen coördineren werkzaamheden, conform contractuele afspraken, planning, etc.) Waar moeten referentieopdrachten aan voldoen (omgeving waar deze is uitgevoerd, minimale omvang € van de opdracht, omstandigheden, etc.)	Goed kijken naar de effort versus certificering versus vrijheid uitvraag om grote bureaus niet te kort te doen in de investering ISO9001 gecertificeerd (eigen proces en productkwaliteit geborgd) DD Ervaring met RWS-projectmatig werken Ervaring Het in te zetten team (Ilus niet alleen de organisatie) moet over relevante/bewezen ervaring beschikken Een opdracht in uitbesteding hebben gedaan (geen inhuur) minimale kennis en opleidings-niveau Waarom het aantal partijen beperken?? Beperken aantal partijen om effort Rok waarde te bieden Ervaring met risicoprofiel gestuurd werken eisen op het gebied van duurzaamheid, ook in de bedrijfsvoering van het bedrijf	iso 9001 gecertificeerd Ervaring met aangenomen opdrachten Ervaring Goed kijken naar de effort versus certificering versus vrijheid uitvraag om grote bureaus niet te kort te doen in de investering minimale kennis en opleidings-niveau eisen op het gebied van duurzaamheid	iso 9001 gecertificeerd Visie op Duurzaamheid en concrete bewijslast Integraliteit Bewezen combinaties, evaluatie en geïntegreerdeoverdrachtsmodellen stimuleren Ervaring Goed kijken naar de effort versus certificering versus vrijheid uitvraag om grote bureaus niet te kort te doen in de investering BVP alleen met erkende BVP- (begeleider) minimale kennis en opleidings-niveau Duurzaamheid met concrete referenties eisen op het gebied van duurzaamheid	ISo 9001 gecertificeerd welke bepaalde technische disciplines? Een technische adviesopdracht > 100k?? Invulling Triple Helix (welke opleiding haakt aan?) Ervaring Referenties voor specifieke medewerkers/functies minimale kennis en opleidings-niveau Goed kijken naar de effort versus certificering versus vrijheid uitvraag om grote bureaus niet te kort te doen in de investering eisen op het gebied van duurzaamheid

Deel 2 + 3: Samenwerking

Samenwerking

Voorstel	Kansen & Risico's	Hoe verankeren in leerplatform? -Agenda / onderwerpen (aan welke informatie is er behoefte?) -Praktische invulling: frequentie, digitaal / fysiek, aantal deelnemers. -Hoe wordt het aantrekkelijk wie investeert wat? -Hoe bereikt informatie de projectteams?
Werken aan samenwerking op basis van commitment aan gelijke uitgangspunten	Samenwerkingsgerichte dialoog Niet wij/zij maar samen als basis! toewerken naar gezamenlijke teams Begrijp en accepteer elkaars belangen RWS wertje zijn over wat ie spreft op een project zodat je daar goed op kan stapelen Je moet als opdrachtnemer ook samenwerken met ingehuurde RWS-ers hebben de hetzelfde commitment! als partij wil je ook ondersteuningen aanbieden bij de samenwerking met de OG's is prima, samen met de sector vraagt om scherpere afbakening Verwachtingsmanagement duidelijkheid over rollen en verantwoordelijkheden	Werken aan samenwerking op basis van commitment aan gelijke uitgangspunten - In de Raamovereenkomst een artikel opnemen dat deelnemende partijen de marktvisie onderschrijven en de drie hoofdthema's benoemen als uitgangspunten voor de samenwerking (1a) • Werken vanuit de gezamenlijke opgave; • Vakmanschap en trots • Op een zakelijk en respectvolle manier - Op ROK niveau afspraken op het gebied van doelstellingen, leren en samenwerking vastleggen (3a) - In ROK/NOK opnemen. Voor opdrachten die langer dan één jaar duren en daarnaast OF een raming hebben >500.000 euro OF complex zijn, een teamcoach verplicht stellen (op kosten van OG). Invulling van de rol van de teamcoach is aan het project. De teamcoach helpt met het opzetten van een samenwerkingstraject (bijv. met gezamenlijke trainingen en sessies) (3a) - In de NOK een standaard paragraaf opnemen over samenwerking, waarin op hoofdlijnen de afspraken uit de ROK staan en die projectteams verder project specifiek kunnen maken; (1b, 1c, 2c) - Spreken over diensteninkoop en niet secundaire inkoop in de aanbestedingsstukken en communicatie (1d)
Elkaar informeren en meenemen	Samenwerken in leerinstituutsleiding (kennissessies waren voorheen niet zo succesvol nu.) toewerken naar gezamenlijke teams Neest specifieke tijd voor contract om technisch ook explicieter samenwerking te ingieanen Niet alleen praten over samenwerking in een contractmanagement maar het ook doen door het delen bij de intranet te houden samenwerken vraagt inzet van opdrachtnemer EN opdrachtgever Laat ook het RWS projectteam de marktvisie onderbiekenen Houding en gedrag: open en transparant EERLIJK GELD VOOR EERLIJK WERK Ecosystemen denken (Ecosystemen) is het centralisten creeren van samenwerkingsculture Samenwerken is interessewerk. Iuitnte maken om elkaar te ontmoeten om goede ideeën te kunnen delen en samenwerkingen te kunnen aangaan Risico is dat we RWS-ers dubbel werk regelen maar dat verandert de wereld niet..... Risico dat samenwerkers in een systeemafspraak wordt gegoten Richt communicatie, evaluatie en leerervaring op elkaar in als OG en OK. Blaat een katerdag Risicoprofiel project/ inkoopstrategie RWS delen met de marktpartijen Niet alleen gezamenlijke opgave maar ook gezamenlijk team Samenwerking begint voor gunning, hoe doe je dat wekelijks 1 gezamenlijke projectdag op 1 locatie Risicoprofiel delen en bijsteilen gedurende een samenwerking in een NOK Bij langlopende opdrachten periodieke teamdag t/v samenwerking samen ontwikkelen van de ROK, samen verstaat onder samenwerken en check ook regelmatig dat je elkaar nog begrijpt Zowel markt als rws, leren van goede en minder goede ervaringen Kort RWS de Bureaucratie en richt marktpartij en snappen je ook hoe je voor elkaar kan gaan gelt voor eerlijk delen Contact tussen partijen stimuleren bijvoorbeeld gamewrichtspelen/ideeën creeer ruimte voor ideeën en geopperdeen binnen dagrapacitein ook morgen kan iemand nog een idee bedenken, overdagen. Faciliteer dit vanuit RWS en maak gebruik van de makrt Op ROK niveau maximaal 1 maal per kwartaal Elkaar informeren niet verplichtend opleggen maar verleiden tot en zorgen dat men het uit zichzelf graag wil Sessies als deze helpen wel om inzicht te krijgen Organiseer dat er vanuit ROK bijgesnuurt kan worden op alle niveaus en deelstellingen op ROK niveau te bereiken Eventueel met een gezamenlijke in te stellen board die ook de ROK bewaakt en project kan vragen dat ze iets moeten veranderen stimuleer en beloon kennisdeling begin als RWS om je kennis te delen	Elkaar informeren en meenemen - Op ROK niveau een platform creëren waarin deelnemende partijen periodiek (ntb bijv. eens per maand) samen kunnen komen (ntb fysiek of digitaal) waarbij relevante informatie wordt uitgewisseld (bijv. inkoopplanningen, verloop samenwerking, beste practices etc.). Vanuit NOK niveau wordt een inspanning gevraagd om kennis te delen (2a,2b,2d) - Op ROK niveau werken aan de betrouwbaarheid van de ROK inkoopplanning en het gezamenlijke commitment van de haalbaarheid ervan. (3f) - Inzichtelijke maken welke opdrachten buiten de ROK om worden aanbesteed die inhoudelijk wel zouden passen binnen de scope SO/IV/SCB/PB. (3g)
Bij iedere NOK uitvraag	wat zijn goede redenen om niet op doelstellingen uit te vragen?? Dialoog mogelijkheid bij elke NOK voorzien, alleen met specifieke redenen niet doen Probeer ook wat te uniformeren op rok om niet te veel administratie per rok te krijgen Niet iedere NOK-uitvraag is hetzelfde! Differentieer! Durf nieuwe en/of kleinere adviseurs een kans te bieden. Explicieter check bij uitvoerende teams op begrip van uitgangspunten van samenwerken Ook voor PB producten opslagpercentage / managementfee voor integraliteit mogelijk maken Consultatie per NOK vooraf Dwis na en goef aan of RWS binnen een NOK vanna ziet en geeft voor opleiding/ ontwikkeling Bespreek in de dialoogfase de doelstellingen en wat beide partijen van elkaar kunnen vinden. Mark dit op gunning verder uit. Uitvragen op doelstelling, zorg dat je met elkaar begrijpt wat bedoeld wordt - zorg dat de interpretatie gedeeld is Schenk ook aandacht aan dat wat het vraagt bij de Teams van RWS Waar voorheen dubbele admin bij ctrip en rok werd gevraagd, moet dit richtlinieuu zaken vastleggen en niet nog eens op rok! Vragen bij de aanbesteding meeten serieus beantwoord worden. Dit kan tevragstigd worden, een dialoog kan dit verbeteren Eerlijke mogelijkheden voor verschillende partijen Verplicht bij elke inschrijving budget tijd te reserveren voor kennisuitwisseling en/of overdracht. verplichte dialoog is positief! Neem ook eens de opleidingen mee in een NOK of specifieke vraag (Triple Helix) Een dialoog moet wel een echte dialoog zijn, en er moet dus ook ruimte zijn voor een echte inbreng, dit doet dus ie voor de uitvraag gefinnuwerd is.	Bij iedere NOK uitvraag: - Op NOK niveau bij iedere uitvraag: • Een inlichtingen bijeenkomst verplicht te stellen (kan digitaal) (3b-i) • Een verplichte dialoog (light) bij opdrachten van bijvoorbeeld boven €1M of grote complexiteit of onzekerheden (3b-iii, 3c) • Individuele inlichtingen of een dialoog light overwegen indien het meerwaarde heeft voor de opdracht of de opdrachtnemers vragen om de toepassing ervan (3c) - Op NOK niveau bij opdrachten PB, SCB, IV (SROK) boven €1M uitvragen op doelstellingen verplicht te stellen, tenzij er goede redenen zijn om het niet te doen. (3d) - Op NOK niveau kosten voor projectmanagement niet langer als opslagpercentage over de producten opnemen maar als zelfstandige post, zodat bij verrekening van de productprijzen OG en ON niet te weinig/veel betalen. (3e)
Overige opmerkingen	Introduceer innovatiemogelijkheden/ creatief budgetten Aandacht voor een eerlijker verdeling van de 1 op 1's	

Voorstel meer informatie

Voorstel Vertaling naar de sROKs
Voorstel is om de opgehaalde informatie als volgt te vertalen naar de nieuwe Raamovereenkomsten:

Werken aan samenwerking op basis van commitment aan gelijke uitgangspunten
- In de Raamovereenkomst een artikel opnemen dat deelnemende partijen de marktvisie onderschrijven en de drie hoofdthema's benoemen als uitgangspunten voor de samenwerking (1a)
• Werken vanuit de gezamenlijke opgave;
• Vakmanschap en trots
• Op een zakelijk en respectvolle manier
- Op ROK niveau afspraken op het gebied van doelstellingen, leren en samenwerking vastleggen (3a)
- In ROK/NOK opnemen. Voor opdrachten die langer dan één jaar duren en daarnaast OF een raming hebben >500.000 euro OF complex zijn, een teamcoach verplicht stellen (op kosten van OG). Invulling van de rol van de teamcoach is aan het project. De teamcoach helpt met het opzetten van een samenwerkingstraject (bijv. met gezamenlijke trainingen en sessies) (3a)
- In de NOK een standaard paragraaf opnemen over samenwerking, waarin op hoofdlijnen de afspraken uit de ROK staan en die projectteams verder project specifiek kunnen maken; (1b, 1c, 2c)
- Spreken over diensteninkoop en niet secundaire inkoop in de aanbestedingsstukken en communicatie (1d)

Elkaar informeren en meenemen
- Op ROK niveau een platform creëren waarin deelnemende partijen periodiek (ntb bijv. eens per maand) samen kunnen komen (ntb fysiek of digitaal) waarbij relevante informatie wordt uitgewisseld (bijv. inkoopplanningen, verloop samenwerking, beste practices etc.). Vanuit NOK niveau wordt een inspanning gevraagd om kennis te delen (2a,2b,2d)
- Op ROK niveau werken aan de betrouwbaarheid van de ROK inkoopplanning en het gezamenlijke commitment van de haalbaarheid ervan. (3f)
- Inzichtelijke maken welke opdrachten buiten de ROK om worden aanbesteed die inhoudelijk wel zouden passen binnen de scope SO/IV/SCB/PB. (3g)

Bij iedere NOK uitvraag:
- Op NOK niveau bij iedere uitvraag:
• Een inlichtingen bijeenkomst verplicht te stellen (kan digitaal) (3b-i)
• Een verplichte dialoog (light) bij opdrachten van bijvoorbeeld boven €1M of grote complexiteit of onzekerheden (3b-iii, 3c)
• Individuele inlichtingen of een dialoog light overwegen indien het meerwaarde heeft voor de opdracht of de opdrachtnemers vragen om de toepassing ervan (3c)
- Op NOK niveau bij opdrachten PB, SCB, IV (SROK) boven €1M uitvragen op doelstellingen verplicht te stellen, tenzij er goede redenen zijn om het niet te doen. (3d)
- Op NOK niveau kosten voor projectmanagement niet langer als opslagpercentage over de producten opnemen maar als zelfstandige post, zodat bij verrekening van de productprijzen OG en ON niet te weinig/veel betalen. (3e)

Break-out room 5
Thema: Samenwerking (2)

Deel 1: Selectiecriteria

Rijkswaterstaat
Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat

RWS MARKT EN.

Selectiecriteria

Doormiddel van de selectie-eisen willen we het aantal contractanten van een perceel terug brengen tot 10-20 (exacte aantal nog te bepalen).
Benoem voor het perceel van jouw keuze de gewenste selectiecriteria waarmee we dit zouden kunnen bereiken.

	SROK Project- en Procesbeheersing Perceel Projectbeheersing & Systeemgerichte Contractbeheersing			SROK Project- en Procesbeheersing Perceel Integrale Veiligheid			SROK Ingenieursdiensten Perceel Planuitwerking en Contractvoorbereiding			SROK Ingenieursdiensten Perceel Technisch Advies		
Eisen die aansluiten bij de scope Wat moet de opdrachtnemer kunnen (type werkzaamheden, taken, activiteiten, rollen, verantwoordelijkheden) en weten (kennisgebieden, vakgebieden, ervaring met, etc.) Hoe moet de opdrachtnemer werken (conform. bep. Kwaliteitsstandaarden) Welke resultaten moet de opdrachtnemer aantoonbaar opgeleverd hebben (adviezen opstellen coördineren werkzaamheden, conform contractuele afspraken, planning, etc.) Waar moeten referentieopdrachten aan voldoen (omgeving waar deze is uitgevoerd, minimale omvang € van de opdracht, omstandigheden, etc.)	Past Performance meenemen	Passende kennis zelf in huis niet alleen uit de markt halen	NIET: vragen om een casus uit te werken	Voldoende capacitet/flexibele schil	Kwaliteit op basis van referenties uit het verleden (werkervaring) (en of opleiding (minimaal master veiligheidskunde)	Omvang opdracht IV is met altijd tooneelgevend voor complexiteit opdracht en speelveld	Ervaring met vergelijkbare projecten van >€XXX omvang		Passende kennis (mensen!) in huis	Specialistisch	Voorheen samenwerking met grotere bureau's	
	Definieer wat is samenwerken? Wat verwacht je van elkaar?	Enkele relevante referenties	(niet alleen binnen RWS, maar ook gelijkwaardig aan)				Transactiekosten voor selectie raamcontract beperken		(Of passende kennis ter beschikking?)			
	Visie op samenwerking laten geven door ON & beoordelen	Hoe ga je om met de ervaring die afgelopen jaar is opgedaan in de raamcontracten EN HET LEERGELD DAT DAAR IS BETAALD	Ervaring met complexiteit (aantal partijen, aantal opdrachtnemers of projectleiders, mate op de markt, aantal disciplines, aantal locaties, multidisciplinair of niet, kwaliteit van het werk van projecten)				Lage drempel om ROK in te schrijven en specificeer de NOK uitvraag		Niet: vragen naar achterliggende plannen voor $-€ (dit moeten we dan wel heel generiek op raamovereenkomst niveau)			
	Ervaring met PB bij RWS opgedaan in de laatste 4 jaar	Referenties moeten niet alleen aan het bedrijf hangen. heb je ook de mensen in huis	Vraag een visie uit over samenwerken				NIET: vragen om een casus uit te werken					
	Vraag ook wat de ervaring is binnen de monodisciplinaire disciplines van PB: heb je de ervaring alleen hoog over of vraag je ook het vakgebied											
				Criteria voor ROK, dan ondervang je het NOK al	NOK's (en ROK's) breder te spreiden in de tijd							
				Klein aantal partijen loop je het risico dat er geen capaciteit is	Als omvang de SCB kiezen (omdat je dan de complexiteit bekijkt)	Complexiteit zit niet altijd in omvang...	Ervaringen in complexiteit niet per se techniek maar integraliteit, stakeholder etc					

Deel 2 + 3: Samenwerking

Rijkswaterstaat
Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat

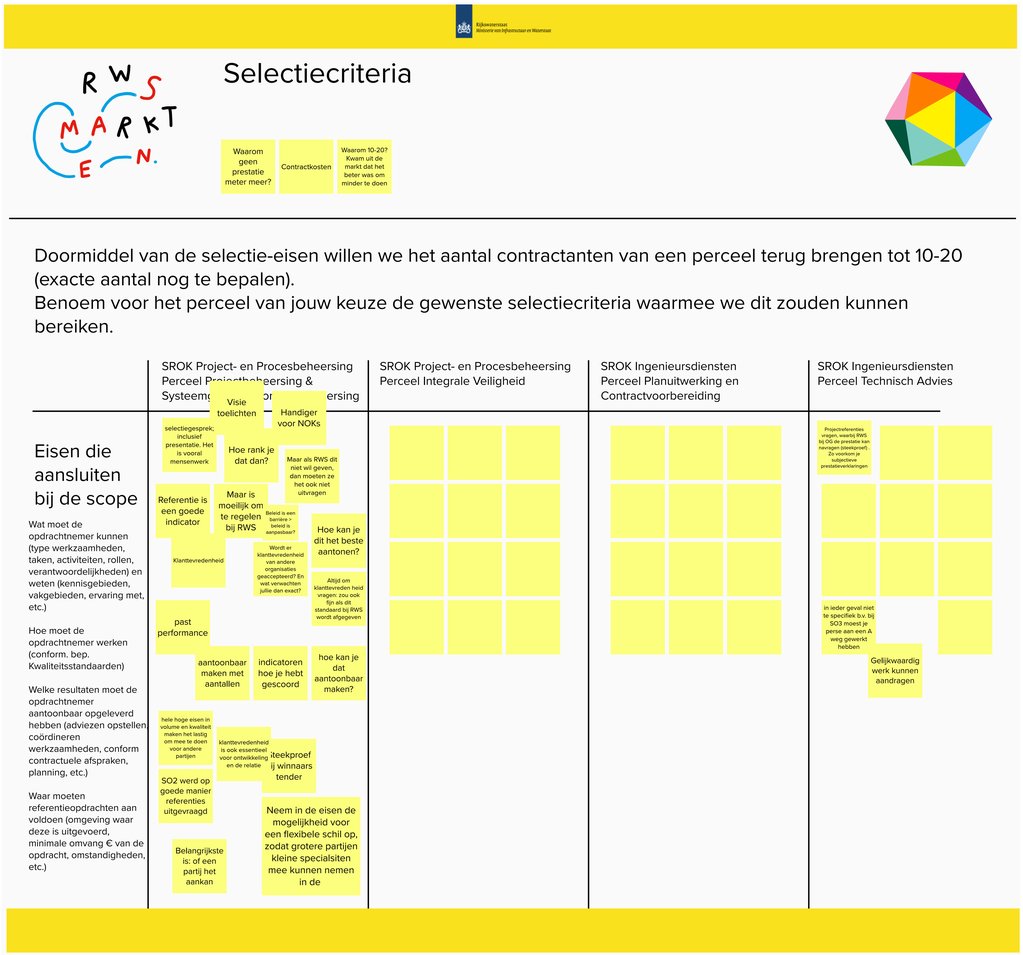
RWS MARKT EN.

Samenwerking

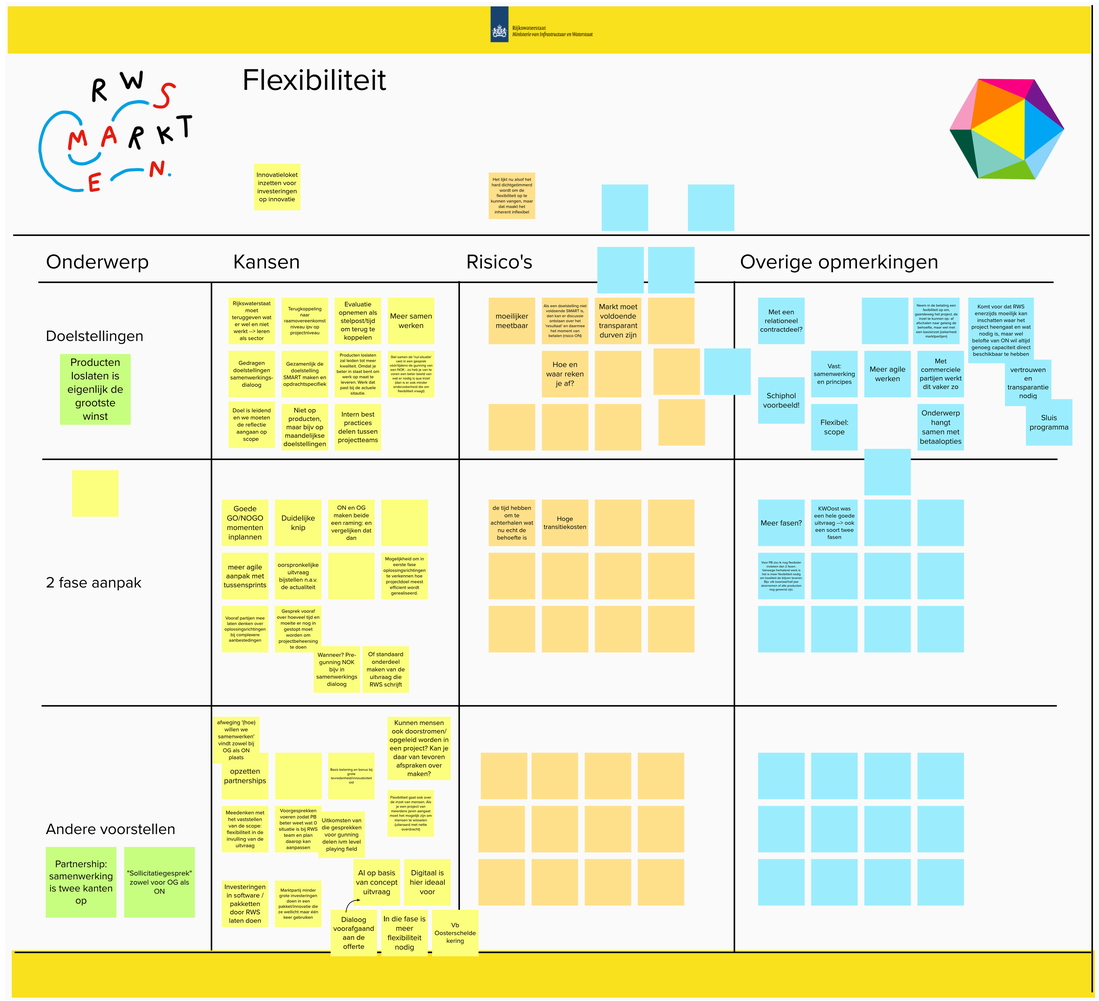
Voorstel	Kansen & Risico's	Hoe verankeren in leerplatform? -Agenda / onderwerpen (aan welke informatie is er behoefte?) -Praktische invulling: frequentie, digitaal / fysiek, aantal deelnemers. -Hoe wordt het aantrekkelijk wie investeert wat? -Hoe bereikt informatie de projectteams?
		Meedoen moet uiteindelijk, indirect of niet iets opleveren (in geld) Platform krijgt een eigen inzetje. Dit is een beetje de visie van de stakeholders. Als je het met te veel mensen deelt wordt het te abstract.
Werken aan samenwerking op basis van commitment aan gelijke uitgangspunten	Wat is de reden van samenwerking? Zoem duidelijke aanmiss wat verdt verdoen onder samenwerking en wat de verwachtingen zijn Samenwerken blijft een container begrip Mechanismen inbetten op ROK niveau Principes definieren vanuit RWS. Kijk al naar prestatiemeting en prestatieindicatoren, als nog onduidelijk is wat er precies bedoeld jaar Gewaar voor papieren tiger organiseert het echt op NOK niveau Op ROK niveau omegaan dat je op NOK niveau flexibelen (aan) Bronbordeelwerkt hoeis waarmee de samenwerking gemeten mag worden (prestatie indicatoren) Repeterende vorm van evaluaties gaan beleggen Je kan niet samenwerken zonder elkaar te kennen Facilitieren dat je in de samenwerking kan bewegen (bijsturen in de ROK-verlengen) Werk vanuit de gezamenlijke productie, feit leeraig je met het product	Uitnoegen: wat samenwerken voor ons betekent en welke visie deze heeft Platform voor kennisdeling op samcontractniveau inrichten Teamcoach is een middel om de samenwerking en kom tot een betere beoordeelbaar te maken. Dat kan ook op andere manieren. MAAK SAMENWERKEN BELANGRIJK LAAT HET GEEN SLUIT STUK ZIJN Principes van samenwerken definieren door RWS waar de samenwerking aan moet gaan voldoen Teamcoach niet altijd verplicht stellen? Ze samenwerken als een ontwikkelingsgebied. Dat is een gebied waarbij wordt van de oplossingen van de samenwerkingsvorm (ketting, PIU, PPI, etc. Maar ook bevorgrip
Elkaar informeren en meenemen	Heldere escalatielijnen - met notie dat escaleren goed is	Evalueren, Leren en bijsturen obv de samenwerking Samen met de markt de ROK-uitvragen. Kraken opgaiken en ernstenen in aelies om aan te passen rij bij te sturen Duidelijke planning met daarin evaluatie momenten en verwachtingen die te sturen. Niet alt hoc doen Basis kennismaking RWS, hoe werkt RWS eigenlijk... Waar kan ik de RWS voor dummies bestellen? ;-) MAAK SAMENWERKEN BELANGRIJK LAAT HET GEEN SLUIT STUK ZIJN Geen 'platform' waar partijen 'moeten' opdraven
Bij iedere NOK uitvraag	Organiseer dat de ervaringen van samenwerking eengezaal kunnen benten op voorbeschijdenuitvrijs te veel prijzencriteria gaat ten koste van samenwerking Principes samenwerking per NOK specifiek maken Faciliteren dat je in de samenwerking kan bewegen Gezamenlijk kaasaen als een project beschouwen en dan zale kunnen doen productwaarnemdomgen Samenwerken Na bepaalde fase kijken wat er geleerd is en hoe het contract ingericht wordt	In de uitvraag definieren hoe de principes op ROK niveau worden uitgewerkt in de beloefende NOK Teamcoach (of ander middel) altijd op NOK niveau Neem in de uitvraag een post op voor samenwerken MAAK SAMENWEIKEN BELANGRIJK LAAT HET GEEN SLUIT STUK ZIJN Teamcoach is 1 teamcoach voor de ON en dan op NOK niveau, zou het niet als standaard verplichting opnemen Teamcoach moet niet alleen aanwezig zijn op operties NOK, BL, relatief aanvuuiige opdrachten, maar ook ook ook

Break-out room 6
Thema: Flexibiliteit (1)

Deel 1: Selectiecriteria



Deel 2 + 3: Flexibiliteit



Notities

Flexibiliteit
Het is in de Nadere Overeenkomsten (NOK's) soms lastig om goed te kunnen anticiperen op onvoorziene omstandigheden, complexe situaties of om bij te sturen wanneer dat nodig is. Zowel voor RWS projecten als marktpartijen is flexibiliteit een belangrijk onderwerp, dat ook in onze gezamenlijke doelstellingen wordt benoemd.

Op 24 juni hebben we besproken dat flexibiliteit in een overeenkomst essentieel is. Niet alles kan immers vooraf voorzien worden. De flexibiliteit moet niet alleen komen uit opties, herzieningsclausules en stelposten, maar moet ingebakken zitten in de uitvraag en de scope.

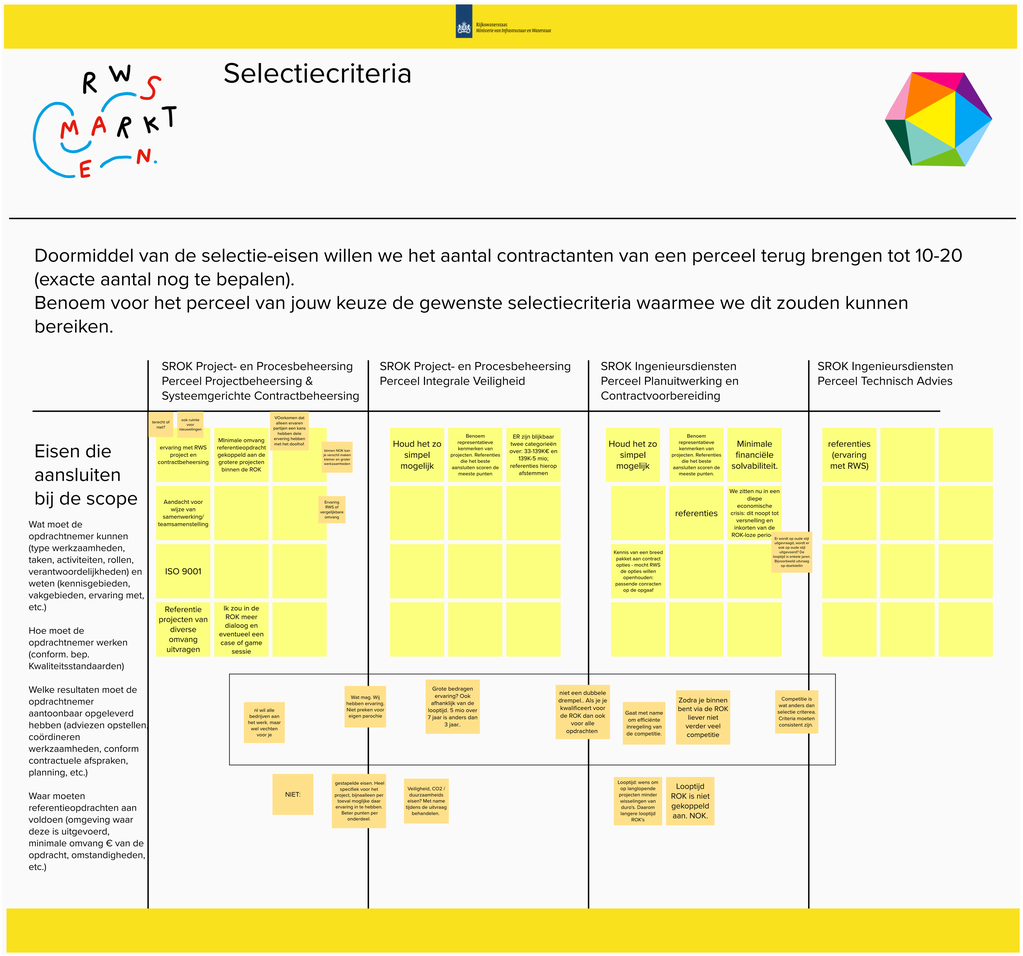
Er zou daarom ruimte moeten zijn voor een gezamenlijk gesprek om scope, doelstellingen en risico's helder te krijgen. Dit kan al voorafgaand aan de offerte, maar de inspanning moet in verhouding staat tot de tenderkosten. Mogelijkheden hiervoor zijn bijvoorbeeld gebruik te maken van de een samenwerkingsgerichte dialoog (digitaal of fysiek) die vóór de start van de aanbesteding gehouden wordt (en dus niet te verwarren met de concurrentie gerichte dialoog).

Ook is besproken of een 2 (of meer)-fasen aanpak zou kunnen helpen meer flexibiliteit te krijgen. Per fase kan dan een gesprek plaatsvinden tussen OG/ON om met elkaar de volgende fase in te richten aan de hand van de resultaten van de vorige fase.

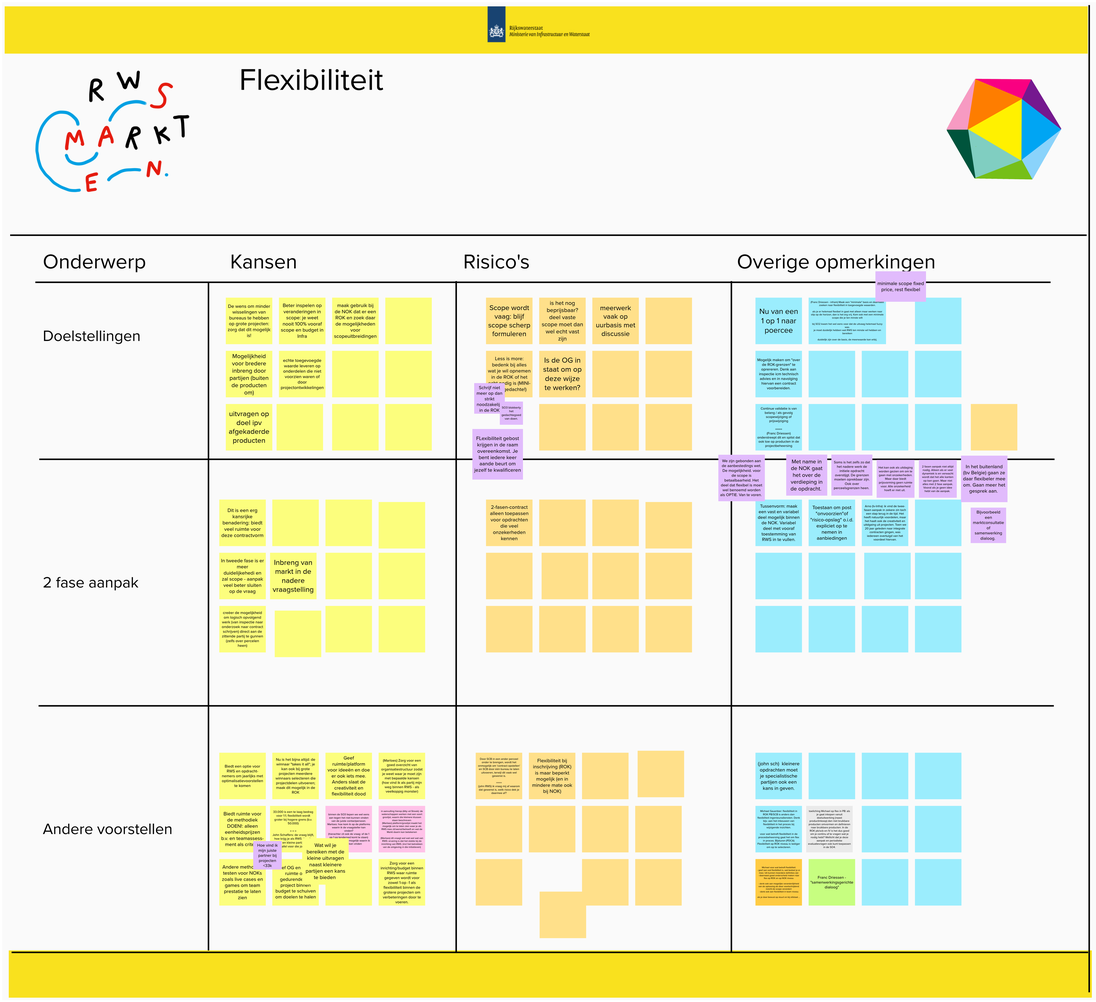
Andere besproken mogelijkheden zijn werken met een deel vast en deel variabele scope en leren van best-pratices. Ook het uitvragen op doelstellingen werd als mogelijkheid gezien om de flexibiliteit te vergroten.

Break-out room 7
Thema: Flexibiliteit (2)

Deel 1: Selectiecriteria



Deel 2 + 3: Flexibiliteit



Notities

Flexibiliteit
Het is in de Nadere Overeenkomsten (NOK's) soms lastig om goed te kunnen anticiperen op onvooriziene omstandigheden, complexe situaties of om bij te sturen wanneer dat nodig is. Zowel voor RWS projecten als marktpartijen is flexibiliteit een belangrijk onderwerp, dat ook in onze gezamenlijke doelstellingen wordt benoemd.

Op 24 juni hebben we besproken dat flexibiliteit in een overeenkomst essentieel is. Niet alles kan immers vooraf voorzien worden. De flexibiliteit moet niet alleen komen uit opties, herzieningsclausules en stelposten, maar moet ingebakken zitten in de uitvraag en de scope.

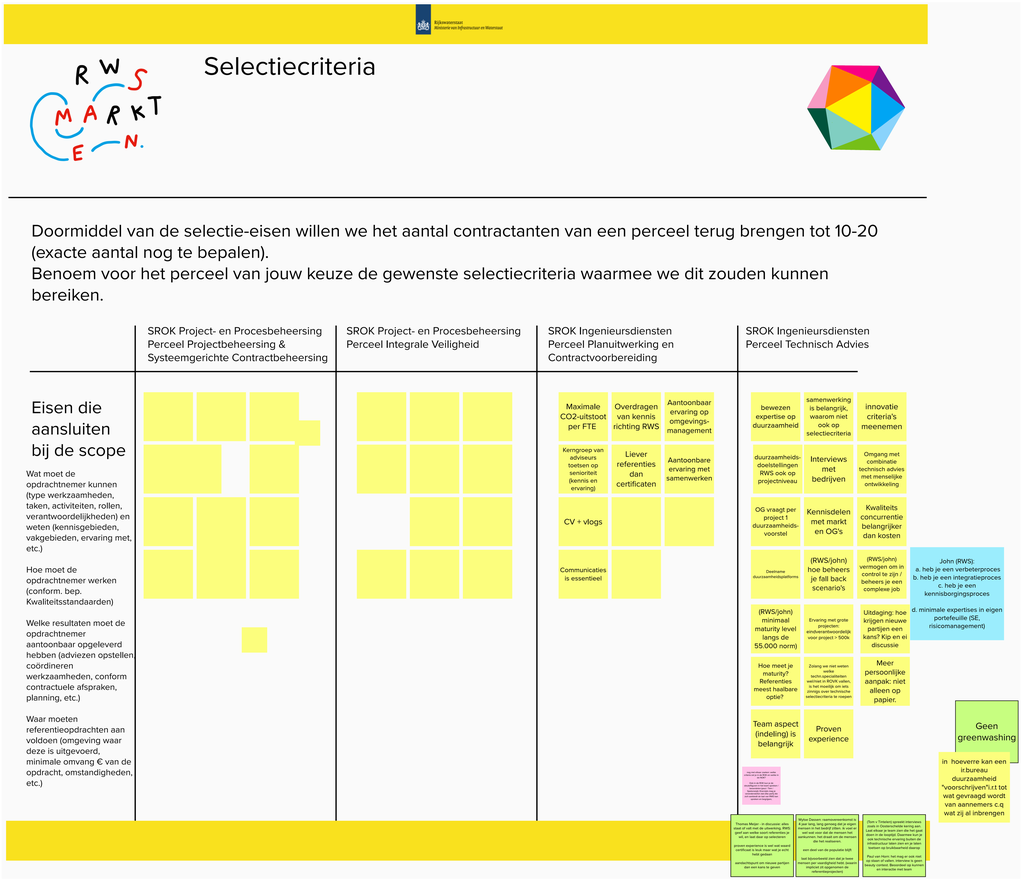
Er zou daarom ruimte moeten zijn voor een gezamenlijk gesprek om scope, doelstellingen en risico's helder te krijgen. Dit kan al voorafgaand aan de offerte, maar de inspanning moet in verhouding staat tot de tenderkosten. Mogelijkheden hiervoor zijn bijvoorbeeld gebruik te maken van de een samenwerkingsgerichte dialoog (digitaal of fysiek) die vóór de start van de aanbesteding gehouden wordt (en dus niet te verwarren met de concurrentie gerichte dialoog).

Ook is besproken of een 2 (of meer)-fasen aanpak zou kunnen helpen meer flexibiliteit te krijgen. Per fase kan dan een gesprek plaatsvinden tussen OG/ON om met elkaar de volgende fase in te richten aan de hand van de resultaten van de vorige fase.

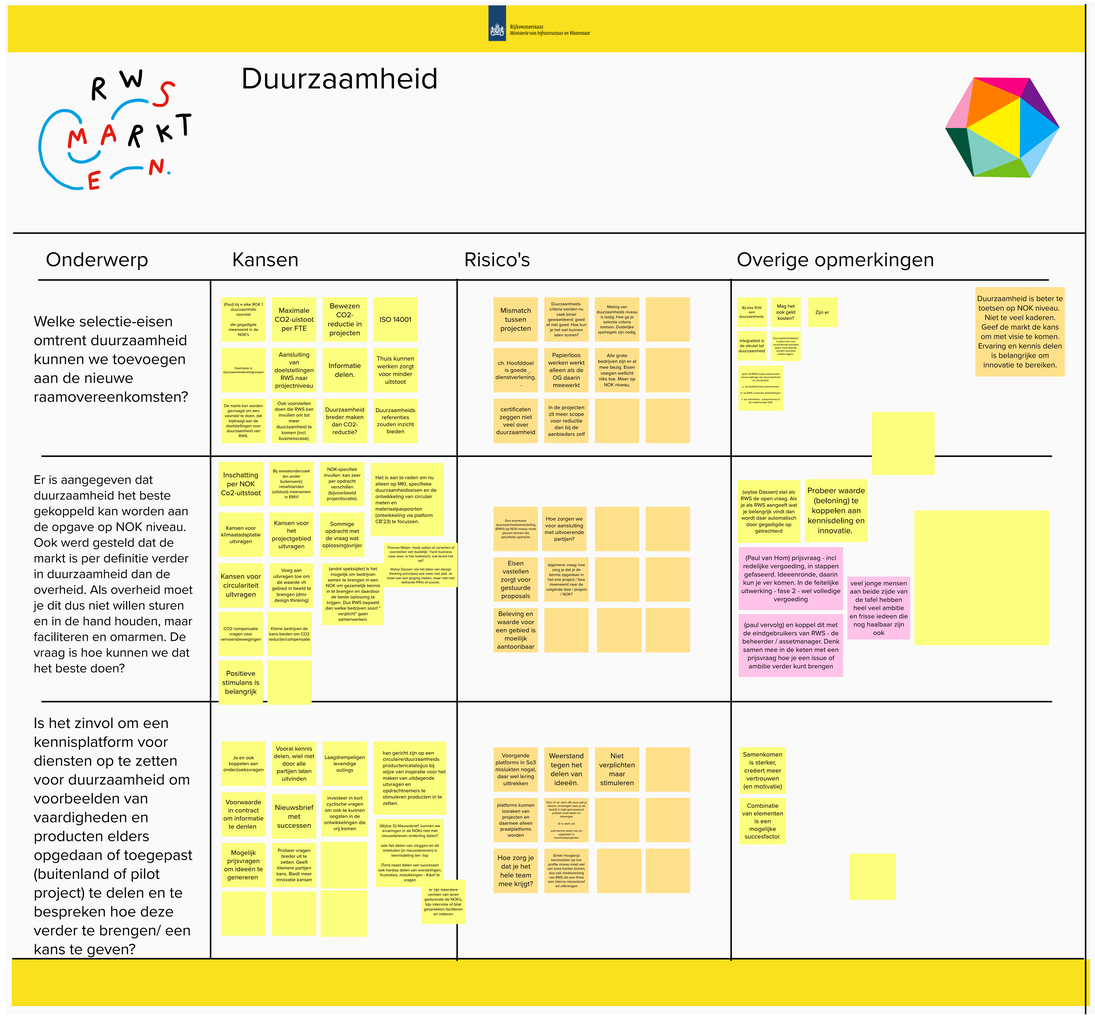
Andere besproken mogelijkheden zijn werken met een deel vast en deel variabele scope en leren van best-pratices. Ook het uitvragen op doelstellingen werd als mogelijkheid gezien om de flexibiliteit te vergroten.

Break-out room 8
Thema: Duurzaamheid

Deel 1: Selectiecriteria



Deel 2 + 3: Duurzaamheid



Notities

Duurzaamheid
Aanleiding/probleemstelling
RWS werkt vanuit het Programma Duurzaamheid en Leefomgeving (DuLo) aan drie speerpunten: Duurzame Gebiedsontwikkeling, Energie & Klimaat en Circulair & Klimaatneutraal werken.

- Duurzame gebiedsontwikkeling

We kijken verder dan alleen het beheer en ontwikkelen van onze eigen netwerken. We beheren en ontwikkelen de netwerken vanuit de gebiedsopgaven: meervoudig en samen met anderen.

- Energie en Klimaat

In 2020 hebben we tenminste een reductie van 20% CO2-uitstoot t.o.v. 2009 gerealiseerd. In 2030 functioneren Rijkswaterstaat en de netwerken die we beheren energieneutraal.

- Circulair & klimaatneutraal werken

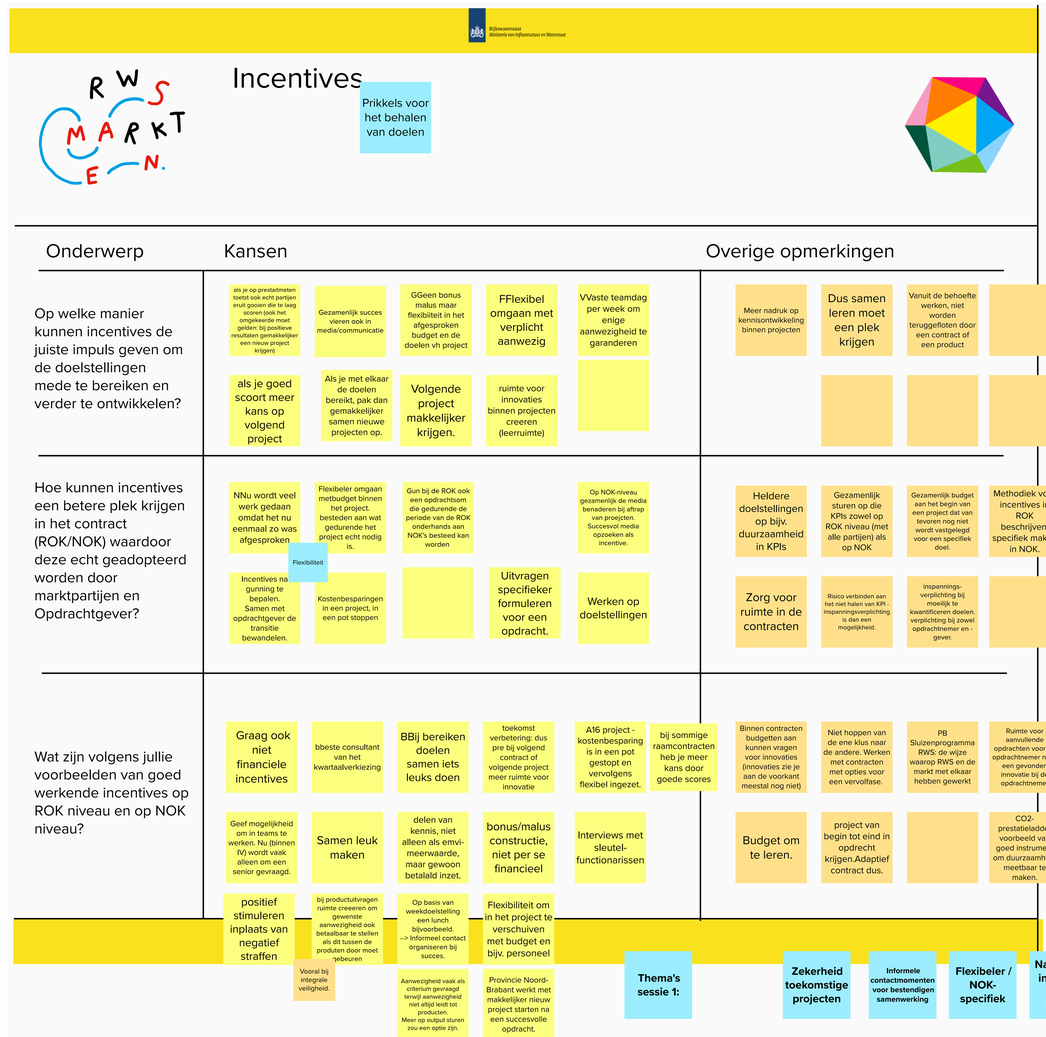
Rijkswaterstaat gaat voor een klimaatneutrale en circulaire infrastructuur. Om dat te bereiken willen we in 2030 volledig circulair werken: met het aanleggen, vervangen, renoveren, onderhouden en beheren van onze infrastructuur willen we zo min mogelijk gebruik maken van primaire grondstoffen. Dit betekent dat we zoveel mogelijk grondstoffen gaan hergebruiken.

Ook met de diensten willen we bijdragen aan Duurzaamheid, daarom hebben RWS en Markt "In projecten bijdragen aan de duurzaamheidsopgave" benoemd tot doestelling voor de nieuwe generatie dienstencontracten. Aan ons nu de vraag hoe we dit gaan doen.

Break-out room 9
Thema: Incentives

Deel 1: Selectiecriteria

Deel 2 + 3: Incentives



Gezamenlijke doelstellingen – Rijkswaterstaat en Markt

1. Gezonde sector, met en voor toekomstperspectief
Met elkaar werken aan een kwalitatief hoogwaardige sector, met voldoende capaciteit om de opgave te realiseren. Wederzijdse voorspelbaarheid: reële prijs, continuïteit en leveringszekerheid. Ruimte voor flexibiliteit en innovaties. Goed proces van inkoop- en contractmanagement: korte doorlooptijd van aanbesteding, administratie in verhouding met uitvraag, duidelijk proces.

2. De goede, gezamenlijk doordachte opdracht
Gezamenlijke projectopgave: samen vroegtijdig de opgave definiëren en welke kennis en kunde hiervoor nodig is. Contract moet dienend zijn aan de opgave. Contract moet flexibel zijn om veranderingen op te vangen en ruimte te bieden voor innovatieve oplossingen.

3. Werkplezier voor iedereen
De juiste persoon op de juiste plek, een adviserende rol voor senior-experts i.p.v. een producerende. Ruimte voor ontwikkeling van medewerkers. Teamgevoel: iedereen is onderdeel van het team, we werken samen aan de opgave met ruimte voor eigen inbreng. Balans tussen integraliteit en inzet van specialistische kennis.

4. Verkrijgen van duurzame een relatie
Goede samenwerking (partnership) tussen opdrachtgever en opdrachtnemer in de hele keten, ook zonder project/contract. Samenwerken aan de opgave: gelijkwaardig werken, elkaar respecteren, wederzijds gelijkwaardig kennisniveau.

5. Kennis continuïteit en ontwikkeling
Voor projecten is continuïteit van kennis en mensen nodig. Sectorbreed kennis delen over de projecten heen. Met elkaar de sector opleiden: samen kennis en producten ontwikkelen.

ecten bijdragen aan de duurzaamheidsopgave
moeten bijdragen aan de
heidsdoelstellingen van Nederland en RWS.